

CASE

TALENOM

Avaimet kansainväliseen
kasvuun



Talenom tavoitteli kansainvälistä laajentumista, mutta jokainen kohdemaahan toi mukanaan ainutlaatuisia mahdollisuuksia ja haasteita.

Kattava taustatyö on edellytys onnistuneeseen laajentumispäätökseen.



Kuinka tunnistaa oikeat markkinat?



Miten arvioida niiden potentiaali luotettavasti ja tehokkaasti?

Lenzin monitieteellinen projektitiimi tarttui haasteeseen projektipäällikön johdolla.

- 1** Tiimi toteutti kuusi monimenetelmäistä ja perusteellista markkinatutkimusta kuudesta eri maasta.
- 2** Toteutettiin haastattelut kohdemarkkinoiden sidosryhmien kanssa, mukaan lukien asiakkaat ja paikalliset asiantuntijat.
- 3** Kerättyä dataa analysointiin ja vertailtiin syvällisesti, ja lopuksi räätälöitiin jokaisen kohdemaan tarpeisiin.

Projektin tuloksena Talenom sai kattavaa dataa laajentumisen tueksi:



Kuusi laajaa markkinaraporttia
kuudesta eri maasta.



Laajentumisstrategia-workshop
Talenomin johtoryhmän jäsenien
kanssa.



Projektin aikana toteutettu
markkinaraportti Espanjan
markkinoista toimi Talenomin
laajentumispäätöksen
tukena.

”Yhteistyö Lenzin kanssa ylitti odotukseni. Opiskelijat yllättivät, kuinka nopeasti he oppivat, ja miten hyvin he pystyivät toimimaan tiiminä. He suoriutuivat yhtä hyvin – ja jossain asioissa jopa paremmin – kuin kokeneemmat työntekijät. Voin lämpimästi suositella Lenziä myös muille.”

**– Tuomas Iivanainen, Director International Business,
Talenom Oyj**